

Lernaufgabe Präsentation

Kompetenzen	<p>Förderung der Fachkompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none">• Durch selbstständiges Anfertigen von Fotos, Kalkulation und der Projektmappe.• Durch fächerübergreifendes vernetztes Denken.• Durch den Erwerb von grundlegenden Kenntnissen zum Thema. <p>Förderung der Sozialkompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none">• Durch das Reflektieren der jeweiligen Aufgaben.• Durch das Arbeiten in Teams / Gruppen.• Durch das Lösen von Konflikten im Team / Gruppe.• Durch das Übernehmen von Verantwortung.• Durch gegenseitige Rücksichtnahme. <p>Förderung der Selbstständigkeit:</p> <ul style="list-style-type: none">• Durch eigenständiges Arbeiten. <p>Förderung der Personalkompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none">• Durch die Selbstorganisation im Team / Gruppe.• Durch das Einbringen ihrer eigenen Persönlichkeit.• Durch das Verhalten in der Präsentationsphase. <p>Förderung der Kommunikationsfähigkeit:</p> <ul style="list-style-type: none">• Durch Arbeiten im Team / Gruppe.• Durch Rücksprachen mit anderen Lehrpersonen.• Durch selbstständiges präsentieren ihres Produktes. <p>Förderung der Methodenkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none">• Durch Informationsbeschaffung und Verarbeitung aus verschiedenen Medien.(Kalkulation / Projektmappe)• Durch Strukturieren verschiedener Informationen.• Durch das Anfertigen von Notizen.• Durch das Vorbereiten und Halten der Verkaufspräsentation.
--------------------	---

Lehrplanbereiche	<p>Fachübergreifende Kernkompetenzen:</p> <p>Im Bereich der persönlichen und sozialen Kompetenzen sollen die Absolventen und Absolventinnen der Fachschule für Glastechnik insbesondere befähigt werden,</p> <ul style="list-style-type: none"> - im fachlichen Umfeld (Kunden, Lieferanten, Vorgesetzte und Mitarbeiter) zu kommunizieren, - selbstgefertigte Entwürfe, Objekte und Produkte zu präsentieren, - Arbeitsaufträge selbstständig und im Team zu erledigen.
Thema	Präsentieren Sie das im Vorfeld entstandene Produkt in Form einer Verkaufspräsentation.
Zielbereiche	<p>Die SchülerInnen dokumentieren ihre Arbeit in Form der Projektmappe.</p> <p>Die SchülerInnen berechnen den Preis des Produktes.</p> <p>Die SchülerInnen erstellen ein Katalogfoto.</p> <p>Die SchülerInnen bereiten die Verkaufspräsentation vor.</p> <p>Die SchülerInnen präsentieren vor Publikum.</p> <p>Die SchülerInnen kommunizieren über ihre Arbeiten.</p> <p>Die SchülerInnen können im Team / Gruppe arbeiten.</p> <p>Die SchülerInnen nutzen die Stärken ihres Teams oder ihrer Kleingruppe.</p>
Didaktisch – methodische Hinweise	<p>Die Teams / Gruppen erstellen ein Katalogfoto ihres Produktes.</p> <p>Die Teams / Gruppen erstellen eine Kalkulation anhand der Arbeitszeiten, Material- und Preislisten.</p> <p>Die Teams / Gruppen vervollständigen die Projektmappe. (Arbeitsberichte, Arbeitszeiten, Dokumentationen, Skizzen, Entwürfe, Notizen, Kalkulation, Fotos, usw.)</p> <p>Die Teams / Gruppen bereiten die Präsentation vor. (Was?, Wie?, Warum?, Wie viel?)</p> <p>Die Teams / Gruppen präsentieren ihr Produkt.</p> <p>Die SchülerInnen füllen in Einzelarbeit den Evaluationsbogen aus.</p> <p>Die SchülerInnen füllen in Einzelarbeit den Feedbackbogen aus.</p>
Schwierigkeitsgrad	Mittel
Sozialform	Kleingruppen- / Teamarbeit
Zeitbedarf	Siehe terminlich festgesetzter Zeitablauf.

Material / Unterlagen	Handout / Skriptum
	Diverse Präsentationsmaterialien (Tücher, Display, usw.)
	Evaluationsbögen
	Feedbackbogen
	Selbstbeurteilung

Beispiel der Gliederung der Arbeitsschritte

Gliederung der Arbeitsschritte:			
Nr.	Arbeitsschritt	Werkzeuge, Hilfsmittel, Materialien	Erledigt
1	anzeichnen	Tusche, Feder	
2	lockieren	Schellack	
3	ausarbeiten	Diamant, Öl	
4	ausreiben	Schmirgel, Öl, Kupferräder	
5	sandstrahlen	Sandstrahlfolie, Cuttermesser, Sandstrahler	
6	polieren	Filzrad, Bimssteinmehl, Wasser	
7			